

Una categoria è un gruppo ben definito di prodotti/servizi che il consumatore percepisce come tra loro correlati e sostituibili nella soddisfazione di una sua esigenza. Il Category Management è un processo comune tra Produttore e Distributore in cui le categorie sono gestite come Unità di Business, con l'obiettivo di aumentare il fatturato e l'utile attraverso una maggiore soddisfazione dei consumatori. Focalizzarsi sempre più sulle esigenze dei consumatori, imparare a gestire il business per categoria di prodotti, rafforzare la relazione Produttore-Distributore: 3 innovazioni alla base del Modello operativo del Category Management messo a punto da Indicod-Ecr.

## DOCENZA

Consulente esterno

## DESTINATARI

Product manager e assistenti, buyer e assistenti, trade marketing, key account manager, venditori, imprenditori, brand manager, category manager, responsabili delle vendite, responsabili merchandising, responsabili acquisti, responsabili logistica

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Aziende associate:

880 € + IVA

Aziende non

associate:

980 € + IVA

### Comprende:

Sessione formativa in Aula (2)

Manuale

Role Playing (4)

Lunch (2)

Coffee break (4)

Community

Attestato di partecipazione

## OBIETTIVI

- Apprendere la metodologia e le logiche alla base del processo di gestione per categoria.
- Fornire una visione chiara ed esaustiva nell'ambito della relazione esistente tra Produttore e Distributore.
- Comprendere il valore aggiunto con il modello di Category Management come pratica congiunta tra Produttore e Distributore.
- Capire come realizzare nella pratica un progetto di Category Management in tutte le sue fasi.

## CONTENUTI

- Il Category Management in Europa e in Italia.
- Il modello operativo per il Sistema Italia: visione d'insieme.
- Le 8 fasi del processo di Category Management.
- Le fasi di definizione e allineamento strategico.
- Le fasi di definizione degli obiettivi e valutazione delle performance.
- Le tattiche: contenuti ed elementi chiave.
- Il piano di implementazione.
- La revisione e la messa a regime del processo.
- Gli impatti del Category Management all'interno dell'azienda.

## MARKETING & SALES COMMUNITY DI INDICOD-ECR

La partecipazione al corso dà diritto all'iscrizione alla Marketing & Sales Community di Indicod-Ecr.

Durata	Data	Città	Codice
2 giorni	8-9 febbraio 2012	Milano	8032089000444-009
	10-11 ottobre 2012	Milano	8032089000444-010



Sconto 5% per iscrizioni entro 15 giorni dall'inizio dei corsi;  
Sconto 5% per iscrizioni multiple (più di tre persone).